テーマ 3

技術者のための『マーケティング力』向上セミナー

～ Customer Focusで技術者の提案力を強化する～

開催日　2015年11月18日(水)　10:00～17:00

会　場　日本能率協会　研修室　（東京都 港区 芝公園）

講　師　庄司 実穂　㈱日本能率協会コンサルティング　R&D組織革新センター　シニア・コンサルタント

参加対象　研究開発部門のマネジャー・スタッフ　他

セミナーの目的と概要

先読みしにくい事業環境の中で、研究開発の顧客指向が益々重要となってきています。

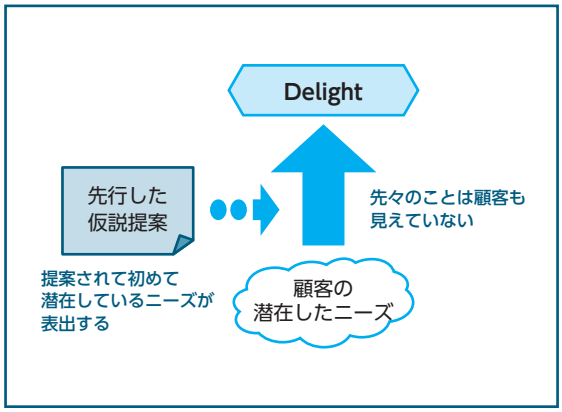
これまでのR&Dには受身的立場での研究開発が見受けられましたが、顧客の期待は“提案”です。

要求にこたえるだけでは「役には立つが、将来的に期待できないパートナー」と評価されてしまいます。

CF（Customer Focus）は、R&Dの構想力を高めることを目的として開発されたプログラムです。

狙いの顧客像を具体化し、仮想カタログとリバウンド分析を活用しながら、自分たちのテーマの出口を鮮明にする方法を学びます。

上司や他部門、想定顧客に対して、自ら先行提案し、仮説検証型、巻き込み型の進め方を身につけましょう。



プログラム　10:00～17:00　（昼食時間 12:00～13:00）

1. 求められる「技術者の提案力」とは？

- 見えている顧客要望は、コスト・スピード対応にしかならない
- 将来価値は何か、提案されて初めて顧客も気づく

演習　「技術者マーケティング力の自己点検」

2. モデルケースを活用して、企画骨子をつくってみよう！

(1)自らの思いと顧客メリットの見える化

- 平均値の理解ではなく、個々の顧客を理解する
- 仮想カタログで顧客価値仮説の見える化
- 顧客価値のディティールを描く

演習　「顧客マップ」、「仮想カタログ作成」

(2)価値創造へ向けた協働化アクションと仮説の練り上げ

- 構想段階から組織の知恵を集める場づくり
- リバウンド分析による価値の発掘
- 実現上の課題とリスクの抽出

演習　「リバウンド分析」、「課題ばらし」

3. 職場の企画力を高めるために

- 企画プロセスの改革着眼
- 振り返りと新たな行動習慣づくり

演習　「YWT」

※内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

価値創造プロセス革新「基礎」コース『テーマ3』

講師紹介

庄司 実穂
㈱日本能率協会コンサルティング
R&D組織革新センター
シニア・コンサルタント

＜主なコンサルティングテーマ＞
・R&D革新戦略の策定・実行
・新商品・サービスのテーマ探索、および企画立案
・技術人材育成、組織風土活性化
組織編制や機能強化といった構造的な施策だけでなく、メンバー一人ひとりが納得感や目標感をもって、力を発揮・結集 できるようなR&D現場のマネジメント施策を展開し、組織力強化を図ることを信条としている。

C

参加申込規定

参加料（税抜）※本プログラム開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

一般社団法人日本能率協会法人会員	45,000円／1名
会 員 外	52,000円／1名

（注）テキスト・昼食費は含まれております。
・法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。
https://www.jma.or.jp/membership/

参加定員 20名

参加申込方法

①申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、ホームページからお申込みください。開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめ電話でご確認ください。
②電話ではご予約のみの承りとなります。その場合でも申込書は必ずお送りください。
③参加証・請求書は開催1か月前から発送を開始いたします。なお、1か月以内のお申込みの時は、申込書受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
④参加料は請求書に記載されております、「お支払い期限」までに指定の銀行口座へお振込みください。期限までにお支払いいただけないお客様については、ご参加いただけない場合がございますのでご注意ください。
なお、支払い期限が過ぎてしまう場合は、請求書の「入金連絡票」にてお振込み日のご連絡をお願いいたします。
（振込み手数料については貴社にてご負担ください）

キャンセル規定

参加者のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記の規定により、キャンセル料を申し受けますので、あらかじめご了承ください。

開催7日前(開催初日を含まず起算)～前々日……参加料の30%
開催前日および当日……参加料全額
（万一キャンセルの場合は必ずファックスでご連絡ください。）

ご注意

- お申込みをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- 講義の録音・撮影はご遠慮ください。
- テキストは会場でお渡しします。参加者以外の方にはテキストはおわけいたしません。
- 同業他社からのご参加はお断りする場合があります。
- 参加者数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止させていただく場合があります。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした会員制度を設けセミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。
資料請求先：産業振興センター TEL 03 (3434) 0587 (直通)

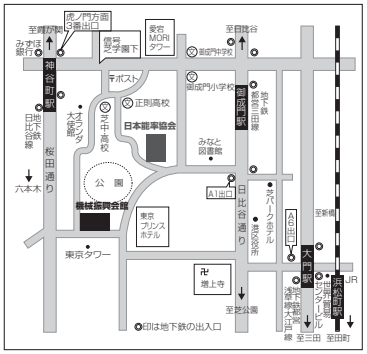
会場案内 日本能率協会・研修室

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 (注)屋上に「JMA日本能率協会」の看板あり
☎03 (3434) 6271

交通のご案内

地下鉄
- 東京メトロ日比谷線
…神谷町駅 3番出口より徒歩7分
- 都営三田線
…御成門駅 A1出口より徒歩5分
- 都営大江戸線
…赤羽橋駅 より徒歩10分
- 都営浅草線・大江戸線
…大門駅 A6出口より徒歩12分

ＪＲ線
…浜松町駅 北口出口より徒歩15分



プログラム内容の問い合せ先

一般社団法人日本能率協会 産業振興センター
電話：03 (3434) 0587 (直通)

免責事項

天災地変や伝染病の流行、研修会場・輸送等の機関のサービスの停止、官公庁の指示等の小会が管理できない事由により研修内容の一部変更および中止のために生じたお客様の損害については、小会ではその責任を負いかねますのでご了承ください。

個人情報のお取扱いについて

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は小会の個人情報保護方針（http://www.jma.or.jp/privacy/）をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡およびJMA主催の関連催し物のご案内をお送りさせていただく際に使用させていただきます。

参加申込書

参加証・請求書はこの方あてにお送りいたします。それ以外をご希望の場合は、【連絡希望事項欄】へご記入ください。

価値創造プロセス革新「基礎」コース『テーマ3』
『マーケティング力』向上セミナー

開催期日
2015年11月18日(水)

□日本能率協会法人会員
□会員外

ふりがな / 会社名（正式名称）		ふりがな / 事業所名	
所在地	〒□□□-□□□□		
ふりがな / 派遣責任者		所属/役職名	
		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望	□する □しない
		Eメール	
ふりがな / 参加者氏名		所属/役職名	
		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望	□する □しない
		Eメール	
ふりがな / 参加者氏名		所属/役職名	
		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望	□する □しない
		Eメール	
ふりがな / 参加者氏名		所属/役職名	
		JMA主催の関連催し物のメール配信を希望	□する □しない
		Eメール	
参加料	円×　名　合計　円（消費税抜）	お振込予定日	月　日

電話番号（市外局番からご記入ください）
（　　）

FAX番号（市外局番からご記入ください）
（　　）

【連絡希望事項欄】

受付No.

参加申込先 CKBC82

JMAマネジメントスクール
一般社団法人日本能率協会
FAX：03(3434)5505
TEL：03(3434)6271
E-mail：seminar@jma.or.jp
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22
(受付時間)月～金曜日 9:00～17:00(ただし祝日を除く)
URL http://school.jma.or.jp/
(セミナーの最新案内など各種情報をご紹介)

参加証発行日	請求書発行日	領 収 日